



Emprendedores: por qué no todos consiguen iniciar negocio propio

Entre las personas que desean emprender un negocio, sólo una décima parte comienza inmediatamente o en un tiempo breve el proceso de abrir su empresa. El 90% restante pasa un tiempo largo reflexionando, sopesando todos los pros y los contras, y aun habiéndolo pensado tanto y tanto, nunca llega a emprender negocio propio. ¿Por qué sucede esto? ¿Cuál es el obstáculo que les impide conseguirlo?

En primer lugar, el hecho de tener que tomar la decisión de dejar el trabajo que se tenga, necesaria para dedicarse por completo al desarrollo de su propia empresa, es una decisión importante y difícil. La mayoría de las personas somos muy reticentes cuando se trata de una acción de tal envergadura, y no sólo por las consecuencias que pueda traer sino por el hecho de tener que asimilar un cambio profundo. Y es que en el trabajo que tenemos ahora está todo claro y en orden establecido y acostumbrado ya - tenemos que realizar un conjunto estándar de funciones y no preocuparse de nada más. Pero un negocio propio es otro cantar. Este es algo desconocido y incierto. Y la mayoría de la gente tiene miedo pánico a lo desconocido. Entonces, ¿por qué algunas personas sí encuentran la fuerza para superar la indecisión, superar el miedo y comenzar un negocio? ¿Cuáles son las cualidades que diferencian a estas personas?

En primer lugar, la pro-actividad, las ganas de luchar por la independencia, el deseo de ser dueño de sí mismo y de su vida. ¿Y qué hacer a aquellos los que no tienen o creen no tener estas cualidades? ¿Abandonar la idea de emprender negocio propio? En absoluto.

La solución está en comenzar su negocio de forma gradual y no de un día para otro. Primero, decidir en qué rama puede resultar rentable abrir una empresa. Lo mejor es empezar un negocio en el ámbito con el que usted está bien familiarizado. Sería perfecto emplearse en una empresa del mismo sector. Проследите, как построен бизнес в этой компании, как происходит взаимодействие с клиентами и поставщиками, выясните, насколько рентабелен данный вид бизнеса и параллельно работе в компании создавайте собственный бизнес. Investiga, estudia cómo es la interacción entre los clientes y proveedores en esa empresa, cómo funciona su contabilidad, transporte, formación profesional, todos los aspectos empezando por cuándo y cómo se hace la limpieza de la oficina – la información es el poder y nunca sobra, por insignificante que le pueda parecer. Y paralelamente empieza a trabajar en organizar su propio negocio. De esta forma, cambiara poco su estado de un trabajador empleado a un emprendedor autónomo, sin pasar por la etapa de estancamiento, frecuente en los inicios de un negocio propio.

Para concluir, señalar que emprender su negocio no es tan difícil. Resulta mucho más difícil romper sus propias barreras psicológicas y los estereotipos. Si serás capaz de conseguirlo, no habrá nada que se te resista y tu éxito como emprendedor está asegurado.

Cómo elegir un negocio propio apropiado



Cualquier persona que planea iniciar un negocio, se plantea esa cuestión. ¿Cómo elegir tu negocio? ¿Qué idea negocio tendría éxito? ¿Cuál de las miles de oportunidades de negocio es adecuada para mí?

Para encontrar las respuestas a estas preguntas tienes que mirarte a ti mismo desde fuera. Echa un vistazo a tu vida y piensa - ¿qué estás haciendo ahora, en que trabajas y has trabajado hasta ahora, y qué logros has conseguido?

Tal vez hayas trabajado como vendedor y aprendiste a vender eficazmente? ¡Excelente! Sin duda, el negocio relacionado con las ventas es el mejor camino para ti. Además, es un negocio rentable y ventajoso. ¿O tal vez te gustan las revistas de decoración y tu casa sorprende por su originalidad? Pues, piensa en abrir empresa de diseño de interiores, otra idea de negocio lucrativo donde aplicar tu imaginación. Seguro que tu arte dará el salto de la habitación de niños de tu casa al mercado y conquistará un nicho en el mercado que te mereces.

En definitiva, los principales factores para determinar tus aspiraciones en cuanto al negocio propio son sus habilidades, capacidades y experiencias.

Pero a menudo sucede que sus conocimientos y habilidades precisamente en el momento cuando has pensado en montar negocio propio, no tienen demanda suficiente en el mercado, lo que amenaza con pérdidas de dinero e ilusiones. En este caso, tu búsqueda de idea de negocio debe estar guiada por otros motivos. Por ejemplo, el reconocer una necesidad existente, general o de unos consumidores específicos. Si has visto un demanda de este tipo, antes de empezar los trámites para abrir tu empresa decidir, plantéate si estás dispuesto a tolerar los momentos negativos que supone trabajar en algo que no te llene. Claro está, no siempre trabajamos en lo que nos guste, pero tú todavía estás a tiempo de elegir un negocio propio que se convierta en tu hobby favorito.

A veces también ocurre que no tengas que ir muy lejos para buscar un negocio a tu medida. Por ejemplo, un comercial que decide emprender su negocio propio con la cartera de clientes ganada en el último lugar de trabajo. Este enfoque también es posible. Además, este camino te permite explorar todas las trampas de tu futuro negocio propio sin correr el riesgo ni gastos propios de un autónomo.

Sea cual sea el método de elección de un negocio, debes tener en cuenta varios puntos importantes:

- Tus **intereses, necesidades y capacidades** pueden y deben ser considerados la base para emprender de tu futuro negocio propio.
- El producto o servicio que piensas ofrecer debe ser **demandado en el mercado**, tanto ahora como en los próximos años.
- Tu negocio, tu empresa debe **llevar alegría y la satisfacción** tanto a ti como a tus clientes.

Con base en estas piedras angulares, de buen seguro que construyas tu negocio exitoso y rentable.

Oportunidades de negocios